



Accountmanager

Regio Midden -Oost Nederland

Over Domino

Als groeiende onderneming binnen de Brother Group, zijn onze investeringen, activiteiten en beslissingen gericht op aanhoudende groei en winstgevendheid. We bereiken dit door het toonaangevende referentiebedrijf in industrieel printen te worden. Dit doen we door onze focus op producten te verschuiven naar het zijn van een efficiënte leverancier van printoplossingen en -diensten van wereldklasse. Als accountmanager zorg jij voor deze optimale klantervaring. Voor het beheren van klantrelaties, verhogen van de klanttevredenheid en –loyaliteit en gelijktijdig de verkoopdoelstellingen te realiseren, zijn sterke commerciële en communicatieve vaardigheden vereist.

Over de functie

Als accountmanager ben je verantwoordelijk voor het onderhouden van langetermijnrelaties met bestaande klanten, maar ook voor het opbouwen van relaties met potentiële klanten. Het is belangrijk dat je regelmatig klanten en prospect bezoekt. Hierbij ga je waardevolle relaties met de klant aan en draag je bij aan een hoge klanttevredenheid. Doordat je een aanspreekpunt bent voor onze klanten ben je in staat het beste technologische advies te geven wat betreft industriële print-, markeer- en codeeroplossingen.

Naast relatiebeheer behoort ook vastlegging van commerciële klantafspraken en klantinformatie tot de taken. Naar de klanten schrijf je aanbiedingen en ordebevestigingen. In het CRM-systeem documenteer je de contactpersonen, bezoekaantallen, acties, projecten en resultaten. Op deze manier ben je goed in staat om jouw projecten te voorspellen en op te volgen en ook jouw eigen resultaten te analyseren. Je kijkt steeds uit naar nieuwe mogelijkheden om de klantrelaties verder te ontwikkelen en uit te diepen. Dit is tevens bruikbaar voor het opstellen van het jaarlijkse regio salesplan. Door de inzet van jouw commerciële ervaring en door complexe commerciële projecten, contracten en overeenkomsten te beheren en goed te onderhandelen, behoud je Domino's concurrentievoordeel.

Daarnaast onderhoud je dagelijks contacten met de project- en CRM-teams en werk je nauw samen met andere accountmanagers. Het salesteam Benelux bestaat uit vijf Nederlandse en vier Belgische directe collega's. Bovendien heb je een intensieve samenwerking met de marketingafdeling. Samen met de marketingafdeling kijk je naar nodige promoties en tools om de (potentiële) klant te overtuigen. Je werkt vanuit thuis en rapporteert aan de Head of Sales.





Over jou

De ideale kandidaat beschikt over minimaal een MBO commercieel/technisch afgeronde opleiding en heeft commerciële ervaring binnen de industriële verpakkingsomgeving. Een plus als je ervaring hebt in het aanbieden van technische verkoopoplossingen binnen productieomgevingen. Deze rol vereist een persoon die doelbewust, autonoom en empathisch is en daardoor in staat is om op diverse niveaus te communiceren om te kunnen anticiperen op de klantvraag. Wij zoeken een accountmanager die beschikt over logisch redeneren, technisch inzicht aangevuld met probleemoplossend en sterk analytisch vermogen. Kennis van Databases - CRM (bijv. Salesforce) is essentieel. Voor de functie zijn uitstekende Engels vaardigheden nodig.

Wij bieden

Naast een marktconform salaris bieden wij 25 vakantiedagen aan en krijg je de mogelijkheid om drie vakantiedagen te verdienen in een bonus/malus regeling. Tevens biedt Domino je de gelegenheid om vijf vakantiedagen per jaar te kopen. Daarnaast is er een bonus provisie-schema, auto, laptop en telefoon van de zaak.

Binnen Domino staan wij voor continue verbetering van onze kennis en daardoor vinden wij training en ontwikkeling zeer belangrijk. De functie zal leuk en uitdagend zijn en voldoening geven. In lijn met het streven van Domino om 'great place to work' te zijn. Samenwerken, Luisteren, Expertise, Ambitie en Verantwoordelijkheid zijn onze kernwaarden. Is je interesse gewekt? Klik dan op de [link](#) om jouw cv en motivatiebrief te uploaden. De uiterlijke sluitingsdatum is vrijdag 15 januari. Wil je meer informatie? Neem dan contact op met Nathalie Griffioen (HR) via 06 228 99935.

